テルマスターへの道シリーズ：タイムブロック

テレアポ以外にも、既存顧客とのやり取りやら、電話するリストの作成やら、面倒な入力作業などもやらないといけないのが、営業マンの現実でしょう。

そんな中で、どうやって、新規顧客開拓のためのテレアポをするのか？

タイムブロックの活用です。

一日の内、電話をする時間を決めて、その時間内はとり憑かれたように、ひたすら電話しまくるのです。

タイムブロックを活用するためには、リスト作成とリスト先に対してのアプローチを万全の準備状態にしておく必要があります。そんでもって、タイムブロックを一時間とするのか、３０分とするのか？タイムブロックを２回、行うのか？などはあなたが決めて、一日のどこかにスケジュールするのです。

パーキンソンの法則、仕事はあなたが決めた時間内に収まると言う法則がありますが、要するに一週間の時間を掛けて電話１００件しようと思ったら、実際に一週間掛かってしまいますが、３時間で電話１００件と時間を決めたら、３時間で収まりがちなのです。

このタイムブロックはパーキンソンの法則を利用していて、きっちりと時間を決めて、その時間は他の事はせずに、きっちりと電話をすれば、多くの電話が出来るようになるわけです。

さらに、タイムブロック、朝に行う事をお勧めします。朝だと、あなたのエネルギーもまだ、満タンに近いであろう状態ですし、一日が過ぎれば過ぎるほど、他の仕事ややらなきゃいけない事が増える可能性が上がるので。

「嫌な事は先にやる」、シンプルですよね？